SPACEX

TESLA

इलोन मस्क

के सक्सेस PRINCIPLES

स्वाति गौतम

VISIT…

एलोन मस्क

के

सक्सेस PRINCIPLES

स्वाति गौतम

प्रभात प्रकाशन
ISO 9001:2015 प्रकाशक

एलोन रीव मस्क एक इंजीनियर, औद्योगिक डिजाइनर और प्रौद्योगिकी उद्यमी हैं। वे दक्षिण अफ्रीका, कनाडा और संयुक्त राज्य अमेरिका के नागरिक हैं। वह स्पेसएक्स के संस्थापक, सी.ई.ओ. और मुख्य इंजीनियर/डिजाइनर हैं।

अगर आपके जीवन में कुछ ऐसा है, जो करना आपके लिए बहुत कुछ खास है तो दुनिया कितनी भी विपरीत क्यों न हो, वह आपको जरूर करना चाहिए, फिर वह काम कितना भी असाधारण क्यों न हो। एलोन मस्क के सपने इतने बड़े हैं कि लोगों को कुछ समय पहले वह विज्ञान फिक्शन नजर आते थे या परिकल्पना-से लगते थे। जिनके मन में विश्वास होता है, सफलता उन्हीं के पास आती है। बचपन में कभी अँधेरे से डरनेवाले एलोन बड़े होकर न तो किसी से डरे, न ही किसी जोखिम से डरे, फिर चाहे वह जोखिम कितना भी बड़ा क्यों न हो।

जब भी आप कुछ नया बनाते हैं तो गलतियाँ करने की संभावना सबसे अधिक होती है। यह सबसे ज्यादा जरूरी है कि आप अपनी गलतियों से क्या सीखते हैं, उनसे क्या ग्रहण करते हैं और फिर क्या निर्णय लेते हैं? किसी भी सफल कंपनी के लिए जरूरी है कि आप अपनी गलतियों को कितनी जल्दी ठीक करते हैं, बजाय इसके कि आप गलतियाँ करते हैं। शुरुआत करने और सफल होने में यही एक अंतर है। गलतियाँ हर शुरुआत करनेवाला करता है, लेकिन सफल लोग उसे पहचानते हैं और उन्हें जल्दी ठीक करते हैं।

यदि आपको एक बात बार-बार परेशान कर रही है कि मैं फोकस नहीं कर पाता। सबसे पहले इस समस्या को डिटेल में देखिए कि आप काम करते समय 10 मिनट एक जगह दिमाग नहीं लगा सकते या मौके पर प्रेजेंटेशन, मीटिंग या मैच के बीच में खेलते वक्त बार-बार डिस्ट्रिक्ट हो जाते हैं और कई सारे विचार परेशान करते हैं। फर्स्ट सोच का पहला नियम है—समस्या को विवरण में डिफाइन करना और क्यों पूछना और उसे सफलता तक ले जाना।

एलोन कहते हैं—हमने सिंगल नॉइस पर भी फोकस किया है। बहुत सारी कंपनी प्रचार करने के लिए बहुत सा पैसा खर्च करती हैं, लेकिन वह अपने उत्पाद को बेहतर बनाने में कोई काम नहीं करतीं। टेस्ला ने कभी विज्ञापन पर पैसा खर्च नहीं किया। हमने अपना सारा पैसा मैन्युफैक्चरिंग और डिजाइनिंग पर लगाया है, जिससे हम लोगों को अच्छी से अच्छी कार दे सकें। इस सपने को पूरा करने के लिए हम हमेशा सोचते हैं कि बेहतर से बेहतर कौन सा उत्पाद दे सकते हैं? अगर वह कामयाब नहीं होते तो हमें उन्हें रोक देना चाहिए।

हमारे चारों तरफ ऐसे लोग होते हैं, जो हमें कुछ नया करने से रोकते हैं। असाधारण और साधारण लोगों में एक ही अंतर होता है कि साधारण लोग केवल इतना ही काम करते हैं, जितना उनसे बोला जाता है या जितना उन्हें पैसा मिलता है; लेकिन असाधारण लोग उससे कुछ ज्यादा काम करते हैं और यही एक गुण उन्हें सफल बनाता है। यह मत सोचो कि लोग आपके बारे में क्या सोचते हैं! ज्यादातर चीजों से रोकनेवाले हमारे ही आसपास के लोग होते हैं, जैसे हमारे घर वाले, हमारे दोस्त हमें जोखिम लेने से हमेशा रोकते हैं। यही स्ट्रेटजी है।

अनुक्रम

एलोन रीव मस्क के सक्सेस PRINCIPLES

1. फर्स्ट प्रिंसिपल
2. सपने वही सच होते हैं, जिन पर विश्वास किया जाता है
3. सीखते रहें
4. असफलताओं को स्वीकार करना सीखें
5. दृष्टि
6. पढ़ें और सीखें
7. समस्या के समाधान के लिए हमें खुद से क्यों पूछना चाहिए!
8. बेहतर बनाने पर फोकस करें
9. समय की कीमत
10. असंभव कुछ नहीं
11. अपने काम से प्यार करें

एलोन रीव मस्क के सक्सेस PRINCIPLES

एलोन रीव मस्क एक इंजीनियर, औद्योगिक डिजाइनर और प्रौद्योगिकी उद्यमी हैं। वे दक्षिण अफ्रीका, कनाडा और संयुक्त राज्य अमेरिका के नागरिक हैं। वह स्पेसएक्स के संस्थापक, सी.ई.ओ. और मुख्य इंजीनियर/डिजाइनर हैं। दिसंबर 2016 में उन्हें 'द फोर्ब्स' की दुनिया के सबसे शक्तिशाली लोगों की सूची में 21वें स्थान पर रखा गया और 'फोर्ब्स' की वर्ष 2019 के सबसे नवीन नेताओं की सूची में वे संयुक्त-प्रथम स्थान पर रहे। मई 2020 तक उनकी कुल संपत्ति 36.5 अरब डॉलर है और यह 'फोर्ब्स' द्वारा दुनिया के 31वें सबसे अमीर व्यक्ति के रूप में सूचीबद्ध हैं। वे वैश्विक स्तर पर किसी भी ऑटोमोटिव निर्माता के सबसे लंबे समय तक कार्यकाल के सी.ई.ओ. हैं।

1. फर्स्ट प्रिंसिपल
2. सपने सच होते हैं, जिन पर विश्वास किया जाता है
3. सीखते रहो
4. असफलताओं को स्वीकार करना सीखिए
5. विजन
6. पढ़िए और सीखिए
7. समस्या के समाधान के लिए हमें खुद से क्यों पूछना चाहिए!
8. बेहतर बनाने पर फोकस करो
9. समय की कीमत
10. असंभव कुछ नहीं
11. अपने काम से प्यार करिए।

1. फर्स्ट प्रिंसिपल

एलोन मस्क 'फर्स्ट प्रिंसिपल' पर विश्वास करते हैं। इस विचार का मतलब है—साइंटिस्ट की तरह सोचना। ऐसे सोचना, जहाँ कोई कल्पना न हो। इससे ओरिजनल आइडिया सोचने में मदद मिलती है। अधिकतर लोग एनालॉजी के माध्यम से सोचते हैं। इसका मतलब है कि किसी चीज को समझने के लिए एक कांसेप्ट को दूसरी जगह फिक्स कर देना। उदाहरण के लिए, हमें पता है कि किसी चीज के जलने से आग या हीट पैदा होती है तो जब हम सोचते हैं कि इंजन कैसे काम करता होगा? तो स्वभाविक सा विचार आता है, जब पेट्रोल जलता होगा तो इंजन को ऊर्जा मिलती होगी और वह चल पड़ता होगा। असल में, सच तो यह है कि इंजन के सिलेंडर में पेट्रोल के छोटे-छोटे धमाके होते हैं, जिन्हें पिस्टन एक लय में लाकर इंजन को घुमाता है। कहने का मतलब है कि एनालॉजी चीजों को समझना आसान

बनाता है, लेकिन कई सारे विवरण छुप जाते हैं। इन विवरणों में ओरिजनल विचार और समाधान छुपे होते हैं। फर्स्ट प्रिंसिपल का इस्तेमाल हम कॉम्प्लिकेटेड समस्याओं को छोटे-छोटे हिस्सों में तोड़ने के लिए करते हैं। अपनी समस्याओं के बारे में गहराई से सोचने के लिए और समाधान निकालने के लिए 'फर्स्ट प्रिंसिपल' बहुत अच्छा तरीका है।

फर्स्ट प्रिंसिपल कोई नई चीज नहीं है। सबसे पहले अरस्तू ने फर्स्ट प्रिंसिपल का इस्तेमाल किया था। आज के समय में एलोन मस्क इसका बेहतरीन उदाहरण हैं। वर्ष 2002 में मास्क मंगल ग्रह पर पहला रॉकेट भेजना चाहते थे। सबसे बड़ी चुनौती थी कि रॉकेट खरीदने की कीमत बहुत ज्यादा थी। समस्या का समाधान निकालते-निकालते मस्क ने 'स्पेसएक्स' कंपनी खड़ी कर दी। मस्क कहते हैं कि मैं समस्या को फर्स्ट प्रिंसिपल के नजरिए से देखता हूँ। जैसे रॉकेट किन धातुओं से बना है। अंतरिक्ष में इस्तेमाल होनेवाले एल्मुनियम, टाइटेनिया, कॉपर, कार्बन फाइबर; फिर मैंने जाना कि इन मैटेरियल्स की थोक बाजार में क्या कीमत होगी? तो पता चला कि पूरे रॉकेट की कीमत का केवल 3 प्रतिशत। फिर खोज करते-करते मुझे यह पता चला कि कोई भी कंपनी पूरा रॉकेट नहीं बनाती। वे सारे पार्ट्स दूसरी कंपनी से खरीदकर जोड़ते हैं और दूसरी कंपनी भी छोटे-छोटे तीसरी कंपनी से खरीद कर जोड़ती है और ऐसी एक लंबी चेन बनी हुई है। इस चेन में हर कंपनी अपना प्रॉफिट, मार्जिन और ट्रांसपोर्टेशन जोड़ती है। इस कारण रॉकेट की कीमत इतनी बढ़ जाती है। इस समस्या का समाधान निकालते-निकालते 'स्पेसएक्स. आज 85 प्रतिशत रॉकेट मैटेरियल खुद ही बनाती है। उन्होंने देखा कि रॉकेट लॉन्च करने में भी बहुत पैसा लगता है—करीब 6 करोड़ रुपए, जबकि रॉकेट के ईंधन की कीमत होती है करीबन 2,00,000 डॉलर। रॉकेट लॉन्च का मात्र 3 प्रतिशत, क्योंकि रॉकेट लॉन्चर एक लॉन्च के बाद बेकार हो जाता है। मस्क ने सोचा कि अगर हम इस रॉकेट को वापस धरती पर लैंड करा लें तो हमें बार-बार रॉकेट बनाना नहीं पड़ेगा तथा खर्चा और कम हो जाएगा और उन्होंने ऐसा रॉकेट बना लिया वर्ष 2019 तक मस्क ने रॉकेट बनाने की कीमत नौ गुना कम कर दी है।

फर्स्ट प्रिंसिपल का अर्थ है, सारे फैक्ट्स उबालते हुए वहाँ तक ले जाइए, जहाँ कोई कल्पना, राय या विचार न बाकी हो; जहाँ निर्विवाद सच हो। इतिहास में जितने दुनिया बदलनेवाले आविष्कार हुए हैं, उसमें फर्स्ट प्रिंसिपल के तरीके से सोचने का बहुत बड़ा हाथ है। प्राचीन रोम से ही सैनिक मैसेंजर बैगस का इस्तेमाल करते रहे हैं। उसी के विभिन्न रूपों का इस्तेमाल करना सब ने शुरू कर दिया। किसी ने चेन लगाई, किसी ने पॉलीमर का बैग बनाया; लेकिन जो लगेज की सबसे बड़ी समस्या थी, उसे सन् 1970 में सुलझाया बनार्ड सैडो ने, जो एक सुबह एयरपोर्ट पर भारी बैग ढो रहे थे। उन्होंने कर्मचारी को छोटे से ठेले पर लगेज ले जाते हुए देखा। फर्स्ट प्रिंसिपल के नाते उन्होंने सोचा कि मॉडर्न लगेज का क्या काम होना चाहिए? अंदर रखे हुए सामान को बचाना, हलका होना, जिससे और वजन न बढ़े, स्टैंडर्ड साइज का होना, जो ट्रेन व एयरपोर्ट के केबिन में फिट हो जाए और जिसे ढोना आसान हो। उन्होंने सोचा, अगर बैग में पहिए लगा दिए जाएँ तो यह ठेले जैसा काम करेगा और हर कोई अपना सामान खुद आराम से ले जा सकेगा और तब रोलर लगेज का आविष्कार हुआ। इनसान को रोलर सूटकेस बनाने में 2,000 साल लग गए। फर्स्ट प्रिंसिपल विचार का लाभ है कि जब हम किसी समस्या को उसके ओरिजनल पार्ट्स में तोड़ते हैं, तब हम उसमें दूसरे विचार आसानी से जोड़ सकते हैं। जैसे सैडो ने लगेज में पहिए जोड़ दिए।

2. सपने वही सच होते हैं, जिन पर विश्वास किया जाता है

अगर आपके जीवन में कुछ ऐसा है, जो करना आपके लिए बहुत कुछ खास है तो दुनिया कितनी भी विपरीत क्यों न हो, वह आपको जरूर करना चाहिए, फिर वह काम कितना भी असाधारण क्यों न हो। एलोन मस्क के सपने इतने बड़े हैं कि लोगों को कुछ समय पहले वह विज्ञान फिक्शन नजर आते थे या परिकल्पना-से लगते थे। जिनके मन में विश्वास होता है, सफलता उन्हीं के पास आती है। बचपन में कभी अँधेरे से डरनेवाले एलोन बड़े होकर न तो किसी से डरे, न ही किसी जोखिम से डरे, फिर चाहे वह जोखिम कितना भी बड़ा क्यों न हो। जो ठान लिया, उसे कर दिखाया। आज की तारीख में अगर दुनिया के सबसे ज्यादा जोखिम लेनेवाले उद्योगपतियों की सूची बनाई जाए तो वे उन सबका प्रतिनिधित्व करते नजर आएँगे। उनकी सफलता और असफलता की कहानी हमेशा साथ-साथ चलती रही है; लेकिन उन्होंने जोखिम को हमेशा अपना दोस्त समझा।

एलोन वह इनसान हैं, जो सपने ही ऐसे देखते हैं, जो आमतौर पर आम इनसान केवल विज्ञान फिक्शन में देखता है। उन्होंने सपना देखा कि मैं लोगों को मंगल ग्रह पर भेजूँगा, वहाँ पेड़-पौधे उगाऊँगा और वहाँ एक नई मानव सभ्यता का विकास करूँगा और वही मानव सभ्यता का विकास धीरे-धीरे दूसरे ग्रहों पर भी हो सकता है। भविष्य में दूसरी आकाशगंगा पर भी हो सकता है। यह केवल सोच नहीं थी। उन्होंने इसके लिए सबकुछ दाँव पर लगा दिया। उन्होंने अपनी कमाई इतनी दौलत इस सपने में लगा दी, जिससे वह कोई भी आईलैंड खरीद सकते थे। अपनी पूरी जिंदगी वहाँ बहुत आराम से रह सकते थे, लेकिन मस्क जैसे लोग अपने लिए नहीं सोचते।

वे उन लोगों में से हैं, जो अपनी सोच से, अपने कामों से कुछ ऐसा कर जाते हैं, जो पूरी मानव सभ्यता की सोच और शैली को बदलकर रख देता है।

दस साल की उम्र में उन्होंने अपने घर पर कंप्यूटर प्रोग्रामिंग सीखकर 'ब्लास्टर' नाम का एक वीडियो गेम बनाया, जिसे उन्होंने 500 डॉलर में बेचा। उन्होंने आगे की पढ़ाई कनाडा और अमेरिका में की। वह अपनी पढ़ाई का खर्च घरवालों से नहीं लेते थे। पेंसिल्वेनिया से उनको स्कॉलरशिप मिली व फिजिक्स और इकोनॉमिक्स में डिग्री लेने के बाद उन्हें पी-एच.डी. के लिए स्कॉलरशिप मिल गई, लेकिन वह सिर्फ कुछ दिनों के लिए कॉलेज गए और इंटरनेट के बढ़ते हुए प्रचलन को देखते हुए, उन्हें लगने लगा कि यह कुछ करने का समय है और पढ़ाई छोड़ दी। उन्होंने Netscape में अपना रिज्यूम भेजा, पर वहाँ से कभी उत्तर नहीं आया।

उन्होंने खुद की एक इंटरनेट कंपनी खोलने की योजना बनाई। कनाडा में पढ़ रहे अपने भाई किमंबल को अपने पास बुला लिया और 24 साल की उम्र में अपने भाई के साथ मिलकर zip2 की स्थापना की। यह वह समय था, जब उनके पास किराया देने के लिए भी पैसा नहीं था। तब उनके पिता ने उन्हें 28,000 डॉलर की फंडिंग दी। उनकी ऑनलाइन कंपनी ने न्यूजपेपर, पब्लिशर और मीडिया कंपनी के लिए ऑनलाइन सिटी गाइड्स डेवलप की। यह अपने आप में नया विचार था, इसलिए जल्दी इसमें फंडिंग और बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स बढ़ने लगे, लेकिन उन बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स ने उनकी कम उम्र और अनुभव की कमी की वजह से उनकी बनाई कंपनी से उनको सी.ई.ओ. की कुरसी से हटा दिया। वर्ष 1999 में zip2 को Compaq ने 30.7 करोड़ डॉलर में खरीद लिया, जिनमें उनका डॉलर प्रतिशत 7 था। वह धनराशि 2.2 करोड़ डॉलर थी। 28 साल की उम्र में वह लगभग 150 करोड़ रुपए के मालिक थे।

वह जश्न मनाए बिना फिर से काम में लग गए और सारे पैसे कंपनीज में निवेश कर दिए और साथ में 1 करोड़ डॉलर से एक्स डॉट कॉम की स्थापना की, जिसका काम था ऑनलाइन फाइनेंशियल सर्विस और इ-मेल पेमेंट हैंडल करना और इस कंपनी का मर्जर confinity के साथ हो गया और वहाँ से 'पेपाल' का जन्म हुआ, जिसका काम ऑनलाइन मनी ट्रांसफर था। यह कांसेप्ट भी बहुत नया था और यह कंपनी भी बहुत जल्दी बहुत बड़ी हो गई, लेकिन अक्तूबर 2000 में एलोन मस्क और बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स के बीच पेपाल को लेकर कुछ मतभेद हुए। वहाँ भी इन्हें सी.ई.ओ. के पद से हटा दिया गया, लेकिन वर्ष 2002 में पेपाल को eBay ने 1.5 अरब डॉलर में खरीद लिया और इसमें उनको 11.7 प्रतिशत शेयर के बदले 16.5 करोड़ डॉलर मिले, यानी लगभग 1,100 करोड़ रुपए।

यह उनकी महत्त्वाकांक्षाओं का अंत नहीं था। यह शुरुआत थी कुछ और बड़ा करने की, जिसकी तैयारी वे 2001 से ही कर रहे थे। ग्रीन हाउस के जरिए मंगल ग्रह पर खेती करना और मानव को वहाँ ले जाकर मानव सभ्यता का विकास करना जैसी अपनी अति महत्त्वाकांक्षी योजनाओं को रियल्टी में बदलने के लिए एक छोटा सा प्रयोग करना चाहते थे, जिसके लिए उन्हें पृथ्वी से अनुमानित पेलोड को ले जाने के लिए इंटरकॉन्टिनेंटल मिसाइल की जरूरत थी। उसे खरीदने के लिए वे मॉस्को पहुँच गए। वहाँ किसी कंपनी को उनकी बात हजम नहीं हुई और उन्हें खाली हाथ लौटना पड़ा, लेकिन वर्ष 2002 में इन्हें एक इ-मेल मिला। एक कंपनी अपनी मिसाइल देने के लिए तैयार थी, लेकिन उसकी कीमत उनके बजट से दुगुनी थी। उन्होंने रास्ते में ही पेपर नैपकिन पर हिसाब लगाया कि एक रॉकेट बनाने में जो मैटेरियल लगता है, उसकी कीमत माँगी गई कीमत का केवल 3 प्रतिशत है। बाकी के खर्चे अगर मिला भी लिये जाएँ तो भी 70 प्रतिशत की बचत होती है। तब उन्हें विचार आया कि क्यों न अफॉर्डेबल रॉकेट बनाया जाए! उन्होंने खुद ही पुस्तकों और इंटरनेट की मदद से रॉकेट विज्ञान की पढ़ाई शुरू की और साथ-ही-साथ एक टीम इकट्ठा की और 'स्पेस एक्स' कंपनी स्थापित की। उन्हें रॉकेट टेक्नोलॉजी को इस्तेमाल करते हुए स्पेस लॉन्च व्हीकल बनाना था और दूसरी तरफ वर्ष 2004 में उन्होंने टेस्ला मोटर्स में भी फंडिंग करना शुरू किया। टेस्ला का टारगेट एक कामयाब इलेक्ट्रिक व्हीकल बनाना था और यह आइडिया उनके विचारों से मेल खाता था। एक तरफ 'स्पेसएक्स', दूसरी तरफ उनकी इंवॉल्वमेंट टेस्ला में बढ़ती गई। 3 लॉन्च और तीनों ही असफल। 'स्पेसएक्स' कंपनी दिवालिया होने के कगार पर पहुँच गई और दूसरी तरफ तरफ टेस्ला दो साल के पीरियड में असफल साबित हुई थी। इसी बीच पाँच बच्चों के पिता एलोन मस्क का उनकी पत्नी से तलाक हो गया। चारों तरफ से केवल बुरी खबरें ही मिल रही थीं, लेकिन मस्क हार मानकर पीछे हटने के लिए पैदा नहीं हुए थे। उनके सपने डर से बहुत बड़े थे। उसी साल कुछ महीनों में उन्होंने एक और रॉकेट लॉन्च करने की घोषणा कर दी और वह जानते थे कि एक और असफलता उन्हें बरबाद कर देगी, लेकिन दोनों कंपनियों को बचाने के लिए उन्होंने अपनी सारी बवत और सारी प्रोपर्टी बेच दी और कुछ पैसा मार्केट से उधार उठाया और उससे चौथा रॉकेट लॉन्च किया। यह वह समय था, जब उनकी साँसें थमी हुई थीं। रॉकेट लॉन्च के लिए रेडी था, लॉन्च किया गया। यह ट्रायल सितंबर 2008 में हुआ और सफल रहा।

'स्पेसएक्स' अंतरिक्ष में ऑरबिट्स भेजनेवाली पहली प्राइवेट कंपनी बनी, लेकिन एलोन के पास अपनी योजना को आगे बढ़ाने के लिए पर्याप्त पूँजी नहीं थी। दिसंबर 2008 में नासा ने 1.6 अरब डॉलर का अनुबंध स्पेसएक्स के साथ किया। आज स्पेसएक्स पूरे विश्व में सबसे बड़ी प्राइवेट रॉकेट मोटर बनानेवाली कंपनी बन चुकी है। आज उनकी योजनाएँ बड़ी ही तेजी से आगे बढ़ रही हैं, जिसमें वर्ष 2022 तक मानव रहित फ्लाइट को और 2024 तक मानव के साथ फ्लाइट को मंगल ग्रह पर भेजने की तैयारियाँ जोरों पर हैं। टेस्ला मोटर्स की गाड़ियाँ तेजी से मार्केट में आ रही हैं। एलोन के लिए सफलता अंतिम नहीं है। दुनिया के सबसे पावरफुल लोगों में 25वें नंबर पर एलोन मस्क आनेवाले वर्षों में पूरे विश्व की एनर्जी और ऑटोमोबाइल के क्षेत्र में अपनी कई क्रांतिकारी योजनाओं पर काम कर रहे हैं, वह चाहे सोलर सिटी हो या हाइपरलुक या बोरिंग कंपनी।

3. सीखते रहें

एलोन को बचपन से ही जानकारियाँ इकट्ठी करने का बहुत शौक था। उन्होंने कोडिंग, कंप्यूटर प्रोग्रामिंग, बिजनेस स्केल, रॉकेट बनाना ऐसी बहुत सी चीजें जानकारी इकट्ठी करके ही सीखीं। हर समय सीखते रहो, जरूरी नहीं कि आप सिर्फ पुस्तकों से सीखो। आप लोगों से भी सीखो और एक मार्गदर्शक जरूर रखो, जो आपकी सहायता करे। आप किसी भी क्षेत्र में क्यों न हो, उस क्षेत्र के एक्सपर्ट ने अपनी जानकारी को कहीं स्टोर करके रखा है, जो आपके लिए फ्री है। उसे ढूँढ़ो और उससे सीखो।

4. असफलताओं को स्वीकार करना सीखें

जब भी आप कुछ नया बनाते हैं तो गलतियाँ करने की संभावना सबसे अधिक होती है। यह सबसे ज्यादा जरूरी है कि आप अपनी गलतियों से क्या सीखते हैं, उनसे क्या ग्रहण करते हैं और फिर क्या निर्णय लेते हैं? किसी भी सफल कंपनी के लिए जरूरी है कि आप अपनी गलतियों को कितनी जल्दी ठीक करते हैं, बजाय इसके कि आप गलतियाँ करते हैं। शुरुआत करने और सफल होने में यही एक अंतर है। गलतियाँ हर शुरुआत करनेवाला करता है, लेकिन सफल लोग उसे पहचानते हैं और उन्हें जल्दी ठीक करते हैं।

असफल लोग गलतियाँ करने का जोखिम नहीं उठा सकते। फिजिक्स कहता है कि हमें खुद से हमेशा सवाल पूछते रहना चाहिए। जब आप असफल होते हैं तो शर्मिंदा होते हैं और जब आप सफल होते हैं तो गर्व महसूस करते हैं। दरअसल, जब आप शर्मिंदा होते हैं तो खुद को ही गलत साबित कर रहे होते हैं। मैं सोचता हूँ, जब आप अपनी गलतियों से सीखते हैं तो आप सहज ज्ञान प्राप्त करते हैं। असफलताएँ ओब्जर्वेशन होती हैं। यह उस बारे में नहीं है कि भविष्य कैसा होगा, यह उस बारे में है कि भविष्य कैसा होना चाहिए? लेकिन यदि आप ऐसी चीजें करते हैं, जो सफल होने के लिए बनाई गई हैं तो आप कुछ नया नहीं करते, बस, चीजों का अवलोकन करते हैं। अगर आप जीवन में असफल नहीं हो रहे हैं तो इसका मतलब आप कुछ नया नहीं कर रहे हैं; क्योंकि दूसरों के बनाए रास्ते पर चलना बहुत आसान है, लेकिन खुद का नया रास्ता बनाना और लोगों को रास्ता दिखाना बहुत ही कठिन है।

मस्क की कहानी सुनकर हम सोच सकते हैं कि वह बहुत ज्यादा भाग्यशाली हैं कि उन्होंने इतनी सारी कंपनियाँ बनाईं और सारी ही सफल रही हैं, लेकिन ऐसा नहीं है, हर इनसान की तरह मस्क के जीवन में बहुत सी असफलताएँ आईं। उन्होंने उन असफलता को नजरअंदाज करते हुए, उन अवसरों को देखा, जो उनके पीछे छुपे थे और उन पर काम करते चले गए। जब उन्होंने पहली कंपनी बनाई तो उनके ही टीम मेंबर ने उन्हें निकाल दिया, क्योंकि उन्हें लगता था कि वह सी.ई.ओ. बनने लायक नहीं हैं। उन्होंने जब सोलर सिटी बनाई, बहुत सारे लोग, बहुत सारी कंपनी उनके खिलाफ थीं, क्योंकि अगर वह सफल होती तो उन कंपनियों को उससे बहुत ज्यादा नुकसान होने वाला था। जब उन्होंने टेस्ला कार बनाने का सोचा तो बहुत सारे प्रयोग करने के बाद उन्होंने जो पहली कार बनाई, वह अपनी कीमत से इतनी ज्यादा बन गई कि सामान्य लोग उसे अफोर्ड नहीं कर पाते, लेकिन लगातार मेहनत करने के बाद उन्होंने उसकी कीमत को कम किया। जब उन्होंने मंगल ग्रह पर जाने के लिए रॉकेट खरीदने के बारे में सोचा तो रॉकेट इतने ज्यादा महँगे थे कि मस्क उन्हें खरीद नहीं पाए। उन्होंने सेल्फ मेड रॉकेट बनाए। कोई भी कंपनी एक बार में सफल नहीं होती। उन्हें तीन बार असफलता मिली। उनकी सारी कंपनियाँ घाटे में जा रही थीं, इसलिए उन्होंने अपने सारे पैसे चौथे लॉन्च पर लगा दिए और खुद किराए के घर में रहने लगे। उन्होंने अपना पूरा समय, पूरी ऊर्जा इस चीज पर लगा दी और अंततः सफल हुए।

हर इनसान की तरह उनके जीवन में भी बहुत सी समस्या आईं, लेकिन उन्होंने अपनी असफलताओं को अवसर में बदल दिया और जहाँ पर लोग एक समय पर एक कंपनी नहीं सँभाल पाते, वहाँ उन्होंने एक साथ कई कंपनियाँ बनाईं और सारी कंपनियाँ को सफल बनाया। इसमें भाग्य जैसा कुछ भी नहीं है। इसमें उनका हार्ड वर्क, स्मार्ट वर्क और उनका लगातार प्रोग्रेस करने और असफलताओं को अवसर में बदलनेवाला दृष्टिकोण है, जिसकी वजह से वे सफल हुए हैं।

5. दृष्टि

आपकी एक महान् दृष्टि होनी चाहिए। चाहे आप सौ काम करें, लेकिन आपके सारे काम उस एक दृष्टि से कनेक्ट होने चाहिए, तभी आप कुछ अच्छा कर पाओगे। एलोन मस्क हमेशा से चाहते हैं कि जो भी लोग उनके उत्पाद को इस्तेमाल करें, उन्हें अच्छा अनुभव हो। जो उन्होंने कभी महसूस नहीं किया हो और लोगों को महसूस हो कि यह उत्पाद एक मैजिक है—टेस्ला को बनाते समय मैं जानता था कि ज्यादातर लोग सोचेंगे, यह दिखने में बदसूरत, बोरिंग और स्लो होगी—किसी गोल्फ कार्ड की तरह। टेस्ला को आज लोग इसलिए नहीं लेते कि वह ईको फ्रेंडली है या प्रकृति के लिए अच्छी है, बल्कि इसलिए लेते हैं कि वह दिखने में बहुत सुंदर और सस्ती है कि उसे कोई भी खरीद सकता है, आपका उत्पाद अच्छा तो होना चाहिए, साथ-साथ आप लोगों को अपने उत्पाद से ऐसे परिचित कराओ कि वह दिखने में किसी से भी कम न लगे।

> हमने टेस्ला को बनाते समय यही सोचा था कि ग्राहक एक इलेक्ट्रिक कार के बारे में क्या सोच सकता है? बस, हमने उस सोच से विपरीत काम किया और उस सोच को बदल दिया।

6. पढ़ें और सीखें

हम जैसा सोचते हैं, जैसा सुनते हैं और सबसे ज्यादा—जैसा पढ़ते हैं, वैसा ही सोचने लगते हैं। पढ़ने से हमारी सोच सबसे ज्यादा विकसित होती है। अपने व्यस्त जीवन में भी मस्क पढ़ने के लिए समय निकाल लेते हैं। उनके जीवन का निर्माण करने में पुस्तकों का बहुत बड़ा योगदान है। यही नहीं, उनकी सोच उनकी पाँच प्रेरित पुस्तकों से सबसे ज्यादा प्रभावित होती है, जिनका उनके व्यवसाय पर पूरा-पूरा असर देखने को मिलता है। दस साल की उम्र तक उन्होंने बहुत सारी इनसाइक्लोपीडिया पढ़ ली थीं।

पुस्तकों का उनके जीवन में बहुत महत्त्व रहा है। उन्हें बचपन से ही अच्छी पुस्तकों का साथ मिला, जिससे उनको बहुत ज्यादा सहायता मिली। उनकी पाँच पसंदीदा पुस्तकों—'बेंजामिन फ्रैंकलीन : एन अमेरिकन लाइव' जिसको लिखा है वाल्टर इजेक्शन। बेंजामिन फ्रैंकलिन को अमेरिका के फाउंडिंग फादर के रूप में याद किया जाता है। उनके जीवन और काम के बारे में लिखनेवाले लेखकों ने उन्हें सबसे पहले व्यवसायी के तौर पर देखा है। इस पुस्तक में फ्रैंकलिन को एक जुझारू

और कर्मठ व्यवसायी की तरह दिखाया गया है, जिसने अपने सामाजिक कार्यों में शून्य से शिखर तक सफर तय किया। उनकी साइंटिफिक डिस्कवरीज, प्रगतिशील सोच और निरंतर कुछ नया करने की चाह ने मस्क को बहुत प्रभावित किया। दूसरी पुस्तक है 'हिचहाइकरगाइड्स टू गैलेक्सी' जिसे लिखा है डगलस एडम्स ने। मस्क ने यह पुस्तक तब पढ़ी थी, जब वह एक किशोर थे और दक्षिण अफ्रीका में रहते थे। कॉमेडी से भरी हुई विज्ञान फिक्शन बुक ने मस्क की सोच पर बहुत प्रभाव डाला और उसी से उनकी रुचि अंतरिक्ष विज्ञान में जागी। इस पुस्तक से मस्क को सबसे बड़ी सीख मिली थी कि जिंदगी में कई सवाल होते हैं, जिनके जवाब नहीं होते। इसी कड़ी में तीसरी पुस्तक थी, 'जीरो टू वन', जिसे लिखा है पीटर थील ने। पीटर थील मस्क के पार्टनर रह चुके हैं, जिन्होंने साथ मिलकर 'पेपाल' का निर्माण किया था। उनकी लिखी हुई यह पुस्तक आज विश्व की बेस्ट सेलर मानी जाती है। वास्तविक जीवन स्टार्टअप कहानियाँ और कैसे एक व्यवसाय को खड़ा करना चाहिए, यह सब इस पुस्तक में है। पीटर इस पुस्तक में बताते हैं कि हम इस वक्त संभावनाओं से भरे हुए दौर से गुजर रहे हैं। जरूरत है तो बस, सही दिशा और सोचने की। यह हर उस व्यवसायी को पढ़नी चाहिए, जो अपना स्टार्टअप करना चाहते हैं। चौथी पुस्तक 'द फाउंडेशन ट्रेलोजी' है, जो इजैक एजीमूव द्वारा लिखी गई है। यह पुस्तक मस्क की फेवरेट पुस्तकों से एक है, जिसने उनकी सोच को बहुत विकसित किया, जिसका परिणाम आज हम उनके काम में भी देख सकते हैं। इस पुस्तक में एक ऐसे साम्राज्य की कहानी है, जो कई ग्रहों तक फैला है और उसका कैसे उत्थान व पतन होता है। साम्राज्यों के साथ यह बात निश्चित होती है कि यदि उसका उदय होता है तो अंत भी होगा और इतिहास में इसके उदाहरण भी कई हैं, जैसे बेबीलोन, इजिप्ट, ग्रीस, रोम। इस पुस्तक में इस बात पर ध्यान आकर्षित किया गया है कि यदि एक सभ्यता गिरती है तो दूसरे ग्रह पर भी जीवन शुरू किया जा सकता है और दुनिया जानती है कि मस्क भी यही चाहते हैं, जो उनके मार्स मिशन से काफी रिफ्लेक्ट होता है। मस्क की पाँचवीं पुस्तक है, 'द मून इज द हार्श मिस्ट्रेस' जिसे लिखा है रॉबर्ट हाईलीन ने।

चाँद पर इनसान को कदम रखे हुए करीब-करीब 50 साल हो गए हैं, फिर अभी तक हम वहाँ पर एक भी कॉलोनी क्यों नहीं बसा पाए? इस पुस्तक में ऐसी ही एक फैंटेसी की कहानी है, जिसमें पृथ्वी के कुछ लोग चाँद पर जाकर बस जाते हैं और बाद में पृथ्वी पर हमला करते हैं। यह पुस्तक बहुत ही रोचक विज्ञान फिक्शन पर लिखी गई है, जो मस्क की बहुत पसंदीदा है और उनके शुरुआती जीवन में अंतरिक्ष विज्ञान में रुचि पैदा करने के लिए इसका बहुत बड़ा रोल है।

ये पाँचों किताबें किसी ऐसे हीरो को डिस्क्राइब नहीं करतीं, जो एक आम इनसान हो और उसकी सोच साधारण हो। सभी किताबें किसी ऐसी दुनिया के राज खोलती हैं, जो हमारी सोच से बहुत दूर है। मस्क ने अपना हर कदम उस तरफ बढ़ाया है, जिस सोच पर ये किताबें आधारित हैं। अच्छी किताबें हमेशा अच्छा मार्गदर्शन करती हैं। हमें अच्छा पढ़ने की सोच को अपने अंदर विकसित करना चाहिए, जो हमारे व्यक्तित्व के निर्माण में बहुत महत्त्वपूर्ण और असाधारण भूमिका निभाती हैं।

7. समस्या के समाधान के लिए हमें खुद से क्यों पूछना चाहिए!

यदि आपको एक बात बार-बार परेशान कर रही है कि मैं फोकस नहीं कर पाता। सबसे पहले इस समस्या को डिटेल में देखिए कि आप काम करते समय 10 मिनट एक जगह दिमाग नहीं लगा सकते या मौके पर प्रेजेंटेशन, मीटिंग या मैच के बीच में खेलते वक्त बार-बार डिस्ट्रिक्ट हो जाते हैं और कई सारे विचार परेशान करते हैं। फर्स्ट सोच का पहला नियम है—समस्या को विवरण में डिफाइन करना और क्यों पूछना और उसे सफलता तक ले जाना। अगर समस्या की परिभाषा अलग होगी तो समाधान का डायरेक्शन भी अलग होगा। बार-बार डिस्ट्रेक्ट होने का क्या मतलब है? जब भी सोचने में समस्या होती है या समस्या का समाधान करने में दिक्कत होती है तो मन करता है कि ब्रेक लें। सोचने में क्यों समस्या होती है? हो सकता है, आपको सोचने का तरीका या अनुशासन न आता हो, जिस कारण दिमाग जल्दी थक जाता है और शायद इसलिए आप हर 10 मिनट में ब्रेक ले रहे हैं। ब्रेक लेने में कोई बुराई नहीं है। अगर सच में कोई कठिन काम कर रहे हैं तो दिमाग को हर 25 मिनट में ब्रेक दिया जा सकता है। अगर ब्रेक्स बुरे नहीं हैं तो समय वेस्ट क्यों हो रहा है, क्योंकि ब्रेक जो अगले काम के लिए, 5-6 मिनट के रिलैक्सेशन होना चाहिए थे, वह डिस्ट्रक्शन बन गए हैं, जिससे काम पर दोबारा फोकस करने में दिक्कत होती है। फर्स्ट प्रिंसिपल से सोचें तो कुछ समाधान नजर आएँगे। क्या आप ढंग से ब्रेक लेना जानते हैं? आप ब्रेक में डीप ब्रीथिंग का इस्तेमाल कर सकते हैं। आप काम करने में अनुशासन लाने के लिए प्रोमो डोरो तकनीक का इस्तेमाल कर सकते हैं। आप ऐसा कोई भी रिचुअल बना सकते हैं, जिससे दिन के कुछ समय फोकस रहने में मदद मिले।

उसी तरह, अब दूसरी दिशा में सोचते हैं। मीटिंग, प्रेजेंटेशन या मैच के बीच में फोकस न कर पाने का मतलब है, उस समय को छोड़कर दूसरे विचारों का, जो काम के नहीं हैं, उनका बार-बार आना, जैसे—यह मैं नहीं कर पाऊँगा। आज बिगड़ जाएगा तो कैसे होगा? ऐसे विचार, जो बिल्कुल काम के नहीं हैं, वे क्यों आते हैं? क्योंकि खाली समय में न चाहते हुए भी हम उनके बारे में सोचते रहते हैं और हम को मौके पर विचारों पर नियंत्रण करना नहीं आता। मौके पर विचारों पर नियंत्रण करना क्यों नहीं आता, क्योंकि इतनी महत्त्वपूर्ण चीज हमने सीखी नहीं है। अगर आप इन दो चीजों को नियंत्रण में कर लें तो काम हो जाएगा। इसके लिए ध्यान और विजुलाइजेशन की मदद ले सकते हैं। आप योगिक ब्रीथिंग और मेंटल दृढ़ता सीखकर इसका अभ्यास कर सकते हैं। यही फर्स्ट प्रिंसिपल का बेसिक है। हमको अपनी समस्या को समाधान करने के लिए अधिक क्यों पूछना चाहिए? क्योंकि 'क्यों' पूछने से समाधान निकल जाता है।

8. बेहतर बनाने पर फोकस करें

एलोन ने दस से भी ज्यादा कंपनियाँ बनाई हैं, जिनमें से मुख्य हैं—पेपाल, स्पेसएक्स, टेस्ला, हायपरलुक, द बोरिंग कंपनी। कोई भी इनसान सिर्फ पैसे के लिए इन कंपनियाँ को बनाएगा, इतनी सारी समस्याओं का सामना करते हुए इन कंपनिकों को दुनिया की सफल कंपनी बनाए रखेगा, ऐसा संभव नहीं है।

एलोन कहते हैं—हमने सिंगल नॉइस पर भी फोकस किया है। बहुत सारी कंपनी प्रचार करने के लिए बहुत सा पैसा खर्च करती हैं, लेकिन वह अपने उत्पाद को बेहतर बनाने में कोई काम नहीं करतीं। टेस्ला ने कभी विज्ञापन पर पैसा खर्च नहीं किया। हमने अपना सारा पैसा मैन्युफैक्चरिंग और डिजाइनिंग पर लगाया है, जिससे हम लोगों को अच्छी से अच्छी कार दे सकें। इस सपने को पूरा करने के लिए हम हमेशा सोचते हैं कि बेहतर से बेहतर कौन सा उत्पाद दे सकते हैं? अगर वह कामयाब नहीं होते तो हमें उन्हें रोक देना चाहिए।

अगर आप उनकी सारी कंपनियों को देखोगे तो उनमें एक चीज सामान्य मिलेगी कि उनका फोकस न तो पैसे कमाने में है, न ही अपनी कंपनी को ग्रेट बनाने में। उनका पूरा फोकस दुनिया को बदलने में था, पहले से बेहतर बनाने में था।

9. समय की कीमत

हमारे चारों तरफ ऐसे लोग होते हैं, जो हमें कुछ नया करने से रोकते हैं। असाधारण और साधारण लोगों में एक ही अंतर होता है कि साधारण लोग केवल इतना ही काम करते हैं, जितना उनसे बोला जाता है या जितना उन्हें पैसा मिलता है; लेकिन असाधारण लोग उससे कुछ ज्यादा काम करते हैं और यही एक गुण उन्हें सफल बनाता है। यह मत सोचो कि लोग आपके बारे में क्या सोचते हैं! ज्यादातर चीजों से रोकनेवाले हमारे ही आसपास के लोग होते हैं, जैसे हमारे घर वाले, हमारे दोस्त हमें जोखिम लेने से हमेशा रोकते हैं। यही स्ट्रेटजी है।

"जब लोग 7 से 8 घंटे काम करके अपने घर चले जाते हैं तो मैं 15 से 18 घंटे लगातार काम करता हूँ, जिससे मैं वे सारी उपलब्धियाँ चार महीने में ही पूरा कर लेता हूँ, जबकि उन्हें पाने में एक साल या कभी-कभी पाँच साल भी लग सकते हैं।"

आप अपनी सोची गई सीमा से भी ज्यादा काम कर सकते हैं, जितना आपको लगता है कि आप इतना कर सकते हैं, उससे कहीं ज्यादा। आपको अपने समय को मैनेज करना आना चाहिए। एलोन हर हफ्ते 85 से 100 घंटे काम करते हैं। इसी के साथ अपने छह बच्चों के साथ हर हफ्ते क्वालिटी समय बिताते हैं। अपने मन और हेल्थ को अच्छा रखने के लिए हफ्ते में दो दिन व्यायाम भी करते हैं। वे फिक्स समय मैनेजमेंट इस्तेमाल करते हैं। अपने डेली रुटीन को सुपर प्रोटेक्टिव बनाने के लिए वह छह घंटे की नींद लेते हैं। सप्ताह में दो दिन वह सोमवार और शुक्रवार को लॉस एंजेलिस में अपनी कंपनी स्पेसएक्स में होते हैं। मंगलवार, बुधवार और बृहस्पतिवार को वे टेस्ला में होते हैं।

10. असंभव कुछ नहीं

आप एक ही टोकरी में सारे अंडे रख सकते हैं, जब तक आप टोकरी को नियंत्रित कर सकते हैं। आपको कभी भी तब तक हार नहीं माननी चाहिए, जब तक आपको हार मानने के लिए मजबूर नहीं किया जाए। हम सभी ऐसा भविष्य चाहते हैं, जहाँ हम चीजों के बेहतर होने की उम्मीद करते हैं। ऐसा नहीं, जहाँ आप चीजों के बदतर होने की उम्मीद करें। किसी भी कठिन काम को करने के लिए बहुत सारे लोगों को इकट्ठा करना जरूरी नहीं है। अधिक संख्या जरूरी नहीं कि बेहतर ही परिणाम दे। असफलता एक विकल्प है। अगर कोई भी असफल नहीं हो रहा है तो समझ लें कि वे उतना इनोवेट नहीं कर रहे। आप जो भी अच्छी चीजें बनाना चाहते हैं, उसे बनाने के लिए संकल्पवान् बनें। उसमें जो भी चीज गलत है, उसे खोजें और ठीक करें। अपने दोस्तों से नकारात्मक फीडबैक जरूर लें। जब मैं कॉलेज में पढ़ता था, तब मैं उन चीजों में शामिल होना चाहता था, जो इस दुनिया में बदलाव लाएँ और आज मैं वही करने में लगा हूँ। अगर आप कोई कंपनी बना रहे हैं तो यह एक केक बनाने की तरह ही है। आपको इसमें सारी सामग्री सही मात्रा में डालनी पड़ेंगी। मेरी प्रेरणा हमेशा से मेरी सभी कंपनियों में यही रही है, जो दुनिया पर मजबूत असर डाले। आपको कोई भी चीज इसलिए नहीं करनी चाहिए कि वह अलग है, बल्कि उसका बेहतर होना भी जरूरी है। कभी भी नई चीजें करने से डरो मत। मुझे ऐसा लगता है कि साधारण लोगों के लिए किसी भी असाधारण चीज को चुनना संभव है।

11. अपने काम से प्यार करें

अपने काम से प्यार करें। जिस काम को आप प्यार करते हैं, उसे इंजॉय करके करो। जब ऐसा करते हो तो उस काम में कितनी भी असफलता क्यों न हो, आप बीच में रुकना नहीं चाहोगे, उससे दूर नहीं जाना चाहोगे। इसी से आप महान् सफलता प्राप्त कर सकते हो। अगर आप कोई चीज इसलिए करते हैं, क्योंकि आप उसे प्यार करते हैं तो पैसा हमेशा वैकल्पिक होता है। पे-पाल से जाते वक्त, मैंने सोचा, 'अच्छा! और कौन सी समस्याएँ हैं, जिनकी मानवता के भविष्य को प्रभावित करने की सबसे अधिक संभावना है?' मैंने इस नजरिए से नहीं सोचा कि 'पैसा बनाने का सबसे अच्छा तरीका क्या है?'

□